

# НАРУЖКА

издание для производителей рекламы

#137 декабрь 2020 | технологии | тренды | практики | люди | компании

## SOL+



# > 9 500 000

модулей **ELF SOL+** было использовано  
1400 компаниями в 2020 году

Подробности на с.18

**ELF**



# Журнал НАРУЖКА теперь с дополненной реальностью...

Листайте печатный журнал и смотрите видео на своем смартфоне!

## ЭТО ОЧЕНЬ ПРОСТО!

---

- 1 Наведите камеру смартфона на QR-code ниже, чтобы скачать приложение МЕМОРИС.



- 2 Откройте приложение МЕМОРИС и через него еще раз наведите камеру на QR-code, чтобы загрузить медиаконтент.

- 3 Ищите на страницах журнала символ:



- 4 Наведите камеру приложения на изображение слева или справа от этого символа и смотрите видео, которое даст более полное представление о содержании материала.

## Начни с 1-й обложки журнала!

Смотрите короткое видео из журнала даже при отсутствии интернета!

Располагайте смартфон вертикально или горизонтально для удобного просмотра. Приближайте камеру, чтобы рассмотреть детали!

Смотрите видео в библиотеке приложения МЕМОРИС.

## Наслаждайтесь новым форматом вашего журнала!

## НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО, ОСТАВАТЬСЯ В ТРЕНДЕ!

Как гласит народная пословица — «Война войной, а обед по расписанию». Так и в нашей жизни — ничто не отменит праздничного настроения накануне Нового года. А что принято делать в эти дни? Поздравлять и подводить итоги. Поэтому и ваше издание начинается с поздравлений участников отрасли и подведения некоторых итогов — что произошло, что будет...

А еще впервые в истории мы публикуем обзор прошедшей и проходящей онлайн выставок рекламных технологий. Помнится, я впервые задумался над этой темой лет десять назад и даже провел переговоры с одной из перспективных площадок на эту тему. Но, как оказалось, тогда время онлайн демонстраций еще не пришло, хотя технологии уже позволяли реализовать вполне эффективные сценарии. А сейчас онлайн площадки становятся всё более актуальными. Пандемия ускорила процесс цифровизации даже таких незыблемых мероприятий, как выставки. И дело не только в том, что сейчас нет возможности собирать десятки тысяч людей под одной крышей. Проблема в том, что мы оказались беззащитными перед микроорганизмами, и подобные сценарии могут повториться. А работать как-



*Олег Вахитов,  
главный редактор журнала «Наружка»  
Издание для производителей рекламы»*

то надо продолжать... Насколько обычным явлением станут онлайн выставки, покажет время, это дело привычки в том числе. Но по словам организаторов проходящих и прошедших выставок результаты оказываются вполне оптимистичными.

И что бы не происходило вокруг вас, накануне Нового года я хочу всем вам, дорогие читатели, пожелать оставаться в тренде, быть востребованными, получать прибыль и сохранять здоровье и оптимизм! С Новым годом!

Издатель ООО «Ар энд Ди Коммуникейшнз»  
Главный редактор Олег Вахитов  
Отдел рекламы Екатерина Бобкова  
Распространение Михаил Максотов  
E-mail: info@RiDcom.ru

Адрес редакции  
123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 7Г  
Телефон/факс+7 (495) 234-7494,  
Тираж 2.000 экз.

Печать ООО «Юнион Принт», 603022,  
Нижегородская обл., г.Н.Новгород, ул.Окский  
Съезд, д.2 Тел. 416-01-68, 439-44-99, 430-71-22

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия как рекламное издание. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-31288 от 05 марта 2008 г.

При перепечатке материалов ссылка на издание обязательна. Ответственность за коммерческие материалы несут рекламодатели.

Бесплатный журнал в офисах партнеров:

### **We R.SIGNS**

Москва, Барабанный пер., д.4, стр.4 /

### **РУССКОМ**

Москва, Рубцовская набережная, д.2., к .5

### **Техно-Графика**

Москва, Павелецкая набережная, 8, стр.6, оф.106

### **Арт-Бюро**

Ставрополь, ул. Ломоносова, 25, «Дом Водников»

## РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

**WRS** — светотехника ELF — 1, 18

**MAKSILED** — светодиодные модули MAKSILED — 8

**«ТЕХНОГРАФИКА»** — УФ-принтеры Docap — 9

**3T-Group** — режущие комплексы T-CUT — 11

**«ПРИЗМИКС»** — экосольвентные чернила — 12

**3A Composites** — материалы для брендинга в местах продаж — 15

**«РуссКом-Графикс»** — рулонные ламинаторы GMP — 24

**АРТ-БЮРО** — вывески для сетевых клиентов по субподряду — 34

**Bon Sens** — ERP-система для рекламного производства — 36

Еще больше информации:

[www.ridcom.ru](http://www.ridcom.ru)

Электронный архив журнала

[narужка.pф](http://narужка.pф)

Подписка на журнал

Цены на рекламу в журнале

[www.signbusiness.ru](http://www.signbusiness.ru)

Отраслевой портал о визуальной рекламе

Instagram  @signbusiness



мы на facebook



бесплатная  
подписка



отраслевой  
портал

По вопросам сотрудничества обращайтесь по телефону +7 (977) 654-2117  
или по электронной почте bobkova@ridcom.ru



18

**Бизнес должен быть ярким!**

ELF SOL+, NEON2, ABCmix — выдающиеся продукты в линейке светотехники от компании WRS, которые делают бизнес клиентов ярче, а производителей рекламы — конкурентоспособным и устойчивым.

О перспективных новинках и итогах года рассказывает Сергей Окованцев, директор по маркетингу WRS.



13



20

#### События

- 8 Новости
- 13 Лучшие широкоформатные принтеры 2020 года
- 16 Выставки онлайн

#### Продукты и решения

- 18 Бизнес должен быть ярким!
- 24 АКЦИЯ! Широкоформатные ламинаторы GMP!



24



26

#### Персоны и компании

- 20 Участники рынка об итогах года

#### Практика

- 26 Успеть за 60 дней!

#### Развитие бизнеса

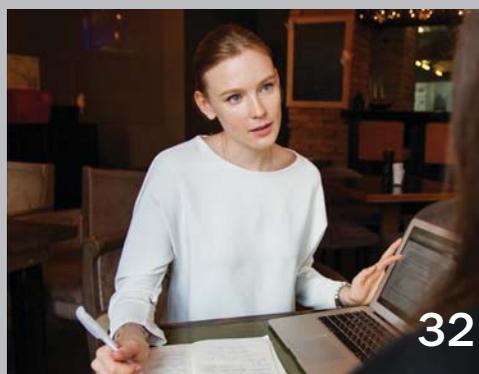
- 30 Буквы с жидким акрилом. Сравниваем цены
- 32 Навыки продаж.

#### Где купить

- 35 Список компаний



30



32



M E R R Y  
**CHRISTMAS**

AND A HAPPY NEW YEAR 2021

С НАСТУПАЮЩИМ НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ

**DIBOND® HYLITE® FOREX® SMART-X® КАРА® DISPA® LUMEX® FOAMALITE®**  
**PERSPEX®** ● **CRYLUX®** ● **CRYLON®** ● **AKRYLON®** ● **HIPEX®**  
● **PS** ● **HIPS** ● **IMPEX®** ● **SAN**

Желаем Вам крепкого здоровья, удачи и благополучного 2021 года.  
Команда 3A Composites



[www.display.3AComposites.com](http://www.display.3AComposites.com)



Компания WRS желает всем процветания и развития! Мы поздравляем всех коллег, клиентов и партнеров с Новым Годом!!! Желаем, чтобы в будущем году личных встреч было больше, чем виртуальных. Пусть будет больше работы. Но важно, чтобы работа приносила удовольствие и радость. Пусть будет больше проектов, которыми можно гордиться. Гордиться перед коллегами, друзьями и, конечно, перед своими детьми. Это очень важно!

С Новым Годом!!!

*Сергей Окованцев,  
директор по маркетингу  
компании WRS*



Уважаемые друзья!

Команда MAKSILED желает вам в новом году плодотворного, вдохновляющего сотрудничества и больших, амбициозных, знаковых проектов. Очень важно, чтобы их реализация приносила вам только радость, драйв, удовлетворение и долговременное чувство гордости. Желаем, чтобы 2021 подарил вам массу новых возможностей воплощения идей и использования только качественных продуктов, современных инновационных технологий. Наши передовые решения по управляемому беспроводному «умному освещению» помогут вам всегда быть в тренде, впечатлять и удивлять своими эффектными работами. Следуйте за прогрессом — это, в конечном итоге, обеспечит сто очков вперед - и вам, и вашим заказчикам. Мы в наступающем году, со своей стороны, с удовольствием будем вас в этом поддерживать и оказывать необходимую инженеринговую поддержку.

Управляйте событиями, управляйте светом, управляйте успехом!

*Денис Полянцев,  
руководитель компании MAKSILED*



Уважаемые клиенты, партнеры, коллеги. Компания 3t Group поздравляет всех с Новым Годом 2021! Если Вы читаете этот журнал, то значит, несмотря на все перипетии прошлого года, Вы продолжаете успешно работать на рынке визуальной рекламы, отслеживать тенденции и новинки, и значит, у нас с Вами есть будущее и большие шансы в следующем году стать еще сильнее! Мы радуемся, что в очень сложный кризисный 2020 год ни один из наших клиентов не пострадал и не «свернул» производство, многие наоборот стали развиваться и искать новые рынки и векторы развития, искать и реализовывать новые проекты в смежных областях, а есть даже те, кто просто, смело, взял и сделал - запустил свое производство с нашей помощью! Мы очень этому рады! Желаем всем Вам и Вашим близким в новом году здоровья и выполнение всех поставленных планов и задач на 2021 год.

*Генеральный директор 3t Group  
Роман Богомолов*



**ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ!!!**

Провожая очень непростой уходящий год, предлагаю все же поблагодарить его за то, чему он нас научил.

Ведь очень часто движение вперед является результатом «пинка под зад»! Так и случилось в этом году: мы все вынуждены учиться жить и действовать в новых реалиях. И вынуждены делать это быстро. И у многих это неплохо получается!

Давайте возьмем с собой в новый год этот импульс и применим новые знания для того, чтобы выйти на новые уровни!

Удачи всем Вам в новом году! Терпения и настойчивости в достижении Ваших целей!

Будьте здоровы и берегите своих близких!!!

*Юлия Арешко,  
генеральный директор  
группы компаний «Русском»*



Компания «Техно-Графика» поздравляет всех с наступающим новым годом. Желаю, чтобы новый 2021 год стал для всех годом возможностей и достижении. И давайте уже поблагодарим уходящий год и с новыми силами и идеями соберёмся и встретимся наконец в новом году на выставке Реклама 2021!

*Иннокентий Виленский,  
руководитель компании  
«Техно-Графика»*



## Новая технология управления вывеской и контроля электросети

Sigma Inspector+ MAKS-BRIGHT — новый многофункциональный контроллер, предназначенный для автоматического управления световыми элементами с одновременным мониторингом качества электросети и записью всех ее показателей.



Компания MAKSILED предложила в декабре этого года совершенно новую практическую технологию — контроллер с функцией инспекции Sigma Inspector+. Продукт предназначен для автоматического управления световыми элементами неограниченной мощности, находящимися внутри вывесок, конструкций, на фасадах и пр., с одновременным мониторингом качества электросети и, что особенно важно, записью всех ее показателей. Таким образом, возможный инцидент, который привел к поломке светодиодного оборудования во время эксплуатации вывески или другого носителя (скачок напряжения, пиковая нагрузка и другие нарушения), и его момент отслеживаются и четко фиксируются. В память прибора записываются все критические показатели сети. Механизм регулировки процесса простой

и комфортный — границы контроля и пороговые значения включения и отключения устройств пользователь задает самостоятельно с мобильного устройства с помощью приложения. Реле времени в контроллере легко настроить на день, неделю, год или применить астрономическое время восхода и заката. Предусмотрена возможность многосценарного программирования циклов включения и выключения внутри одного дня. Немаловажно, что Sigma Inspector+ — многофункциональное устройство, в котором при этом действуют сразу 2 канала. Соответственно, параллельно управляться и инспектироваться могут 2 объекта, например, мощная вывеска и освещение внутри помещения. Это помогает сократить количество приобретаемых контроллеров и обеспечивает дополнительную экономию при комплектации проектов.

Instagram

signbusiness Редактировать профиль

713 публикаций 2 902 подписчиков 416 подписок

Sign Business  
Лучшие #вывески со всего мира, digital, печать, LED, технологии... - все самое интересное из мира визуальной рекламы от издателей журнала #НАРУЖКА!  
www.signbusiness.ru

ПУБЛИКАЦИИ IGTV СОХРАНЕННОЕ ОТМЕТКИ

Подписывайся! @signbusiness

MAKSILED  
светодиодные решения

### Высокоэффективные светодиодные модули MAKSILED

IP67

ГАРАНТИЯ ДО 5-ТИ ЛЕТ

Оснащены системой Constant Current:

- равномерная яркость модулей по всей длине стандартной цепи;
- долгий срок службы светодиодов за счет постоянной стабилизации тока.

- Технологичный чип 2835 с увеличенной площадью кристалла. → Надежность и энергоэкономичность.
- Линзы из оптического поликарбоната с углом раскрытия 175°. → Широкая, равномерная засветка. Требуется меньше модулей.
- Эффективная система теплоотвода и устойчивый корпус из ABS-пластика. → Долговременная и бесперебойная работа в уличных конструкциях.
- Высокая световая отдача до 150 лм/Вт. → Снижение затрат на комплектацию проектов.

maksiled.ru | 8 800 555 86 82

## Многофункциональный режущий комплекс List Digital Cut серии LST

До конца года планируется завезти оборудование в демозал компании «Техно-Графика»



В первую очередь модели серии LST подойдут компаниям, занимающимся изготовлением индивидуальной упаковки и уникальными проектами, для которых требуется постпечатная обработка. Комплекс оснащен сервосистемой перемещения по всем осям и высокотехнологичными контроллерами европейского производства. Комплекс способен работать с высокой производительностью как над большими тиражами, так и над единичными работами.

Многосекционная система вакуумного прижима обеспечивает надежное и легко управляемое крепление заготовки на столе, содействует облегчению его транспортировки конвейером, подавая обратное давление в момент протяжки.

Цифровые режущие комплексы серии LST в базовой комплектации оснащены максимальным количеством инструмен-

тов, отвечающих требованиям как маленьких оперативных полиграфических студий, так и больших производств различного типа.

Максимальная скорость резки может достигать 1200 мм/с, а за счёт конвейерной подачи материала и системы листовой автозагрузки или рулонной подачи производительность плоттера возрастает в разы в сравнении с ручными или полуавтоматическими резаками.

Устройства с ЧПУ серии LST полностью соответствуют основным требованиям директив Европейского Союза, что подтверждается наличием CE сертификата.

Цифровые режущие комплексы List Digital Cut производятся под контролем инженеров компании «Техно-Графика». В демонстрационном зале можно будет увидеть оборудование в работе, протестировав его.

**ТЕХНОГРАФИКА**

**Do & Can**

**технографика.рф**

**DOCAN H1600M**

*С линейным магнитным двигателем  
С головами Ricoh GEN 6 или Kyocera*

## Mimaki развивает направление 3D-печати

Новый 3D-принтер Mimaki 3DGD-1800 обещает совершить революцию в способах создания крупногабаритных объектов.



Еще весной текущего года был анонсирован выпуск крупногабаритного 3D-принтера, способного создавать трехмерные объекты со скоростью 350 мм в час (для печати цилиндрической фигуры диаметром 1 м). Обладая новаторскими скоростями производства, Mimaki 3DGD-1800 позволяет перейти от дорогостоящих и трудоемких традиционных методов ручной работы, требующих значительного опыта, к легкому и быстрому производству с использованием трехмерных данных. Этот принтер сочетает в себе опыт Mimaki в области 2D-печати с инновациями в области 3D-технологий, предоставляя клиентам экономичное комплексное решение для создания 3D-вывесок и дисплеев.

Для печати 3DGD-1800 использует УФ-отверждаемый гель, что позволяет создавать трехмерные объекты достаточно быстро. Максимальные габариты гото-

вого объекта: W1,450 x D1,110 x H1,800 мм, вес 150 кг. При этом толщина гелевой линии, используемой для создания трехмерного объекта, может варьироваться от 0,8 до 1,3 мм.

Благодаря применению светопроницающего материала внутрь созданных объектов могут быть установлены светодиодные модули, чтобы получить вывески с внутренней подсветкой.

Поскольку напечатанные объекты имеют белый цвет, дополнительный декор может быть нанесен на внешнюю поверхность в качестве последнего штриха с помощью струйных принтеров Mimaki для создания впечатляющих трехмерных вывесок.

Основываясь на опыте, накопленном в производстве полноцветных широкоформатных струйных принтеров, Mimaki Engineering намерена возглавить индустрию создания двух- и трехмерных вывесок благодаря новой модели «3DGD-1800».

## Epson анонсирует первый планшетный УФ-принтер

Новое решение для широкоформатной рекламы Epson SureColor SC-V7000 с максимальным форматом печати 2,5x1,25 м.



Компания Epson объявила о запуске первого планшетного УФ-принтера со светодиодной сушкой. Как и все решения Epson, новая модель обеспечивает высокое качество печати, производительность и низкую совокупную стоимость владения.

В новом принтере используется усовершенствованная печатающая головка Epson Micro Piezo и новый 10-цветный набор чернил, который помимо стандартных CMYK включает светло-голубые, светло-пурпурные, серые, красные, белые чернила и лак. Такой набор обеспечивает точную передачу большинства смесевых и корпоративных цветов.

В стандартной комплектации печатный стол оснащается четырёхзонной системой вакуумного прижима, а также ионизатором и приводочными штифтами для повышения эффективности и производительности работы. Максимальный формат печати составляет 2,5x1,25 м.

Принтер обеспечивает оперативную печать на различных материалах толщиной до 80 мм, включая акрил, поликарбонат, ПВХ, алюминий, металл, полиэстер, пенопласт, стирол, дерево и камень.

Андрей Дынкин, менеджер по широкоформатным решениям Epson: «Epson SC-V7000 — это первое решение Epson для рынка планшетной УФ-печати, но построено оно на базе проверенных временем и отмеченных наградами принтеров Epson для рекламного бизнеса. Каждая деталь нового принтера дорабатывалась с учетом запросов пользователей, с тем чтобы предложить рынку нечто отличное от имеющихся инструментов. Этот планшетный УФ-принтер продуман до мелочей и способен качественно справиться с любыми задачами широкоформатной рекламной печати».

Принтер Epson SC-V7000 поступит в продажу на российский рынок в 2021 году.

## Режущие комплексы T-CUT для широкого круга задач

Компания 3t Group представила новинку — современные промышленные цифровые режущие комплексы T-CUT.



Компания 3t Group представила новинку - современные промышленные цифровые режущие комплексы T-CUT.

На выбор предлагаются модели с размером рабочего поля: 1600x1200 мм / 2500x1300 мм / 2500 x 1600 мм / 3000 x 1600 мм / 3000x2000 мм.

Плоттеры могут поставляться с конвейерной подачей материала и без неё!

Плоттеры T-CUT имеют широкий функционал: раскрой, резка, биговка, фрезерование и перфорация жестких листовых, вспененных, композитных, мягких и рулонных материалов!

CCD камера с подсветкой (считывание меток на светлом и на черном фоне) уже идёт в базовой комплектации, а стандартная комплектация имеет полный набор основных модулей для резки, биговки и раскроя!

Кроме того, плоттеры могут быть оснащены всеми известными для работ на подобном типе оборудования модулями, а фрезерный модуль, устанавливаемый на раскройщиках в качестве дополнительной опции, имеет мощность 1,8 кВт и скорость вращения 60 000 об/мин!



Модельный ряд: 1600x1200 мм / 2500x1300 мм  
2500 x 1600 мм / 3000 x 1600 мм / 3000x2000 мм

### ВОЗМОЖНОСТИ:

- Раскрой, резка, биговка, фрезерование и перфорация жестких листовых, вспененных, композитных, мягких и рулонных материалов
- CCD камера с подсветкой - В БАЗЕ!

### ОСОБЕННОСТИ И ДОСТУПНЫЕ МОДУЛИ:

- На выбор с конвейерной подачей и без
- Осциллирующий инструмент
- V-образный усиленный нож
- Инструмент для резки тонких материалов (Kiss cut)
- Биговальный инструмент трех диаметров
- Перфорационный дисковый нож
- Drag Knife Tool (Держатель ножей)
- Инструмент для рисования
- Пневматический осциллирующий инструмент
- Ротационный дисковый нож
- Перфорационный инструмент
- Размотчик рулонных материалов
- Шпиндель постоянной мощности 1.8кВт 60000об/мин



**T-CUT + UV**  
Спец предложение на комплекс:  
UV-принтер+Раскройщик!

**SALE**  
% **3t**  
Time of True Technologies

+7 (499) 110 93-33 +7 (800) 333 44-67 www.3-tg.ru @ 3t\_group\_

Выгодные условия размещения публикаций в журнале смотрите на сайте **наружка.рф**

**TRIANGLE** ЭКОСОЛЬВЕНТНЫЕ ЧЕРНИЛА

Чернила для принтеров **ROLAND** и **MIMAKI** и принтеров с печатающими головками **Epson DX4/5/6/7**

- Мировая гарантия на красочный тракт
  - Слабый запах
- Быстрое время высыхания
- Не требуется промывка или перепрофилирование при переходе с OEM
- По цвету и химическому составу совместимы с чернилами OEM



+7 495 956 1115 | [www.prizmix.ru](http://www.prizmix.ru)

Prizmix

## Высокая награда для продукции Roland DG

Чернила TR2 для широкоформатных струйных принтеров серии TrueVIS выиграли престижную награду «Продукт 2020 Printing United Alliance» второй год подряд.

Чернила TrueVIS TR2 от Roland DG снова были отмечены в категории «Цифровые чернила — растворитель / эко-растворитель / латекс».

Отмеченные наградами чернила TR2 были разработаны для флагманской серии широкоформатных струйных принтеров TrueVIS от Roland DG для рынка цифровой графики. Цветовая линейка TR2 включает в себя основной голубой, пурпурный, желтый и черный, а также светло-голубой, светло-пурпурный, светло-

черный, белый и оранжевый, а также новый зеленый цвет, выпущенный в июне этого года. Зеленые чернила позволяют быстрее и точнее воспроизводить указанные цвета, а также фирменные цвета брендов.

Кевин Шигеноя, вице-президент подразделения цифровой печати, сказал: «Мы очень рады снова получить эту престижную награду от PRINTING United Alliance в этом году. Добавление нового зеленого цвета к чернилам TR2 позволяет расширить диапазон и глубину выразительности печати TrueVIS, чтобы не только улучшить качество, но также добавить творчества и надежности. Roland DG продолжит приносить новые выгоды бизнесу наших клиентов и вносить свой вклад в развитие индустрии цифровой печати, предлагая уникальные креативные продукты и решения».



# Лучшие широкоформатные принтеры 2020 года по версии PRINTING United Alliance



PRINTING United Alliance, крупнейшая ассоциация полиграфистов и графических дизайнеров в Соединенных Штатах, объявила победителей своего ежегодного конкурса «Продукт года». Было подано более 200 заявок в 85 категориях.

*«Я горжусь тем, что являюсь частью этого мероприятия и предоставляю производителям возможность соревноваться и демонстрировать свою продукцию в это трудное время, — говорит Рэй Вайс, директор программ цифровой печати, PRINTING United Alliance. — Конкуренция была жесткой во многих категориях с множеством заявок, и новый формат судейства позволил лучшим подняться на вершину. Поздравляем всех победителей!»*

Как уже было сказано ранее, победители объявлены в 85 категориях. Акцентируем внимание на некоторых из них.

В категории «Рулонный сублимационный принтер для термопереноса изображений на металл» лучшим продуктом назван принтер **Epson SureColor F6370**. Высокопроизводительный сублимационный принтер SureColor F6370 может запечатывать до 200 квадратных метров в час материал шириной до 1,12 м. Интуитивно понятный Epson SureColor F6370, разработанный с учетом простоты использования, оснащен программным обеспечением Epson®Edge workflow с движком Adobe PostScript® 3™. Принтер также имеет встроенный резак для удобства нарезки материалов из рулона в лист и систему захвата рулона для автоматической печати.



Пьезоэлектрический струйный принтер **Mutoh XPJ-1641SR** с шириной печати 162 см согласно решению жюри конкурса стал «Лучшим продуктом года» в категории «Рулонные сольвентные/латексные принтеры шириной до 2 м». В нем реализовано множество усовершенствований, которые на долгие годы обеспечивают надежность устройств и комфортные условия для оператора.

Аппарат имеет интуитивно понятный интерфейс на OLED-дисплее, цветная панель отображает состояние принтера. С помощью светодиодных индикаторов над печатной платформой оператору принтера легко проверять и отслеживать выполняемые задания. Принтеры XpertJet оснащены моторизованной системой намотки. Надежная и прочная система размотки рулонов упрощает загрузку носителя. Новые, без втулок фланцы подачи носителя позволят операторам быстро загружать и менять рулоны материала. Микрорезопрцизионные печатающие головки новейшего поколения с размером чернильной капли до 3,5 пиколитра обеспечивают чрезвычайно точную генерацию и последовательность точек для надежной и высококачественной печати. Великолепное качество отпечатков гарантирует Intelligent Interweaving — технология волновой печати, разработанная компанией Mutoh.

Победителем в категории «Рулонный УФ-принтер шириной более 2 м» в этом году стал **Oberon RTR3300 от AGFA**.

Высокопроизводительный аппарат Oberon RTR3300 охватывает значительное разнообразие носителей и широкий спектр приложений, включая печать на сетке и бэклите.

Принтер выпускается в четырех цветах плюс белый и в шестичетвертной версии, в зависимости от потребностей и предпочтений пользователя. Вариант с двумя рулонами позволяет обрабатывать два рулона шириной до 1,6 м каждый, что вдвое увеличивает общий объем производства. Принтер достигает производительности 150 кв.м/ч в скоростном режиме и 85 кв.м/ч — в производственном (production mode).

УФ-светодиодные чернила на Oberon RTR3300 оптимизированы для работы с гибкими носителями и превосходно подходят для гладкой однотонной печати. Они полностью соответствуют отраслевым нормам по защите здоровья человека и окружающей среды. Получив высшую категорию сертификации GREEN-GUARD GOLD, они соответствуют одним из самых строгих мировых стандартов по выбросам химических веществ.

Oberon RTR3300 управляется широкоформатным программным обеспечением Agfa для рабочего процесса Asanti, которое автоматизирует и упрощает весь процесс печати от допечатной подготовки до производства и финишной обработки.



В категории «Новые технологии» призером объявлен рулонный УФ-принтер **StratoJet Falcon**.

Для повышения надежности StratoJet использует высококачественные серводвигатели вместо значительно недорогих и малопроизводительных двигателей постоянного тока. Для обеспечения четкости изображения при печати StratoJet предпочитает использовать систему подачи чернил, которая «вытягивает» чернила с помощью вакуума, вместо гораздо менее эффективной системы положительного давления, которую используют все другие принтеры.

Техническая служба обеспечивает поддержку оборудования и устранение неполадок удаленно через web-интерфейс.

Светодиодные лампы для отверждения с водяным охлаждением имеют исключительно долгий срок службы, не являются расходными материалами и имеют низкое энергопотребление. Лампы не нуждаются в нагреве, и они мгновенно отверждают чернила, выделяя при этом минимум тепла, что позволяет использовать больше термочувствительных приложений для печати. Зачастую статическое электричество может вызвать проблемы с ка-

чеством отпечатка, поэтому, чтобы минимизировать это, в каретку принтера встроена антистатическая планка.

Принтер FALCON 3300 XL позволяет запечатывать материалы шириной до 3,3 м и толщиной до 0,5 мм с максимальной скоростью 131 кв.м/час (производственная скорость 75 кв.м/час) с разрешением 1200-2400 dpi.



**HP Latex R1000 Plus** выделился в категории «УФ/латексные планшетные принтеры с белой краской 100 - 200 тыс. долларов».

Яркая цветовая гамма чернил HP Latex позволяет создавать великолепные отпечатки на твердых носителях с сохранением глянца и текстуры материала.

Чернила HP Latex обеспечивают универсальность печати — от внутренних и наружных вывесок до термоформования и высококачественных декоративных материалов.

Между заданиями, напечатанными белыми чернилами, больше не остается отходов благодаря сменным печатающим головкам с термоструйной технологией печати HP, которые хранятся в автономной вращающейся камере.

Автоматическая рециркуляция и очистка печатающих головок устраняет необходимость ручной очистки. HP Latex R1000 Plus максимально увеличивает время безотказной работы благодаря автоматическому обслуживанию и интеллектуальным инструментам для быстрой диагностики и решения проблем.

8 печатающих головок и 9 цветных картриджей позволяют запечатывать твердые материалы шириной до 1,6 м (толщиной до 50,8 мм) со скоростью до 56 кв.м/час и с разрешением 1200 x1200 dpi.



В категории «3D-принтер» высшую награду заслужил аппарат для создания небольших трехмерных объектов **Mimaki 3DUJ-553**.

Особенность этого 3D-принтера заключается в том, что вместе с созданием объекта он одновременно и запечатывает его полноцветным рисунком. Mimaki 3DUJ-553 наносит на объемное изделие до 10 миллионов оттенков. Таким образом из камеры аппарата выходит готовый продукт.

3D-принтер Mimaki 3DUJ-553 стал первой в мире разработкой, позволяющей моделировать полноцветные объекты с более чем 10 миллионами цветов на основе разработанной технологии профессионального использования 2D-струйных принтеров.

3D-принтер Mimaki 3DUJ-553 особенно интересен для рынка Sign Graphics. И хотя рабочая камера позволяет за один раз создать объект с относительно скромными размерами (508 x 508 x 305 мм), более крупные объекты также можно создавать из частей.



**PRINTING United Alliance** — это новая организация, vznikшая в результате слияния Specialty Graphic Imaging Association (SGIA) и Printing Industries of America (PIA). В 2020 году SGIA и PIA официально объединились, что стало важной вехой в полиграфической отрасли, чтобы создать крупнейшую и наиболее полную ассоциацию полиграфического искусства в Соединенных Штатах.

Теперь участники имеют беспрецедентный доступ к первоклассному образованию, обучению, семинарам, мероприятиям, исследованиям, представлению в государственных и законодательных органах, руководству по безопасности и экологической устойчивости.

С полным списком победителей конкурса «Продукт года» можно ознакомиться, перейдя по ссылке в QR-коде.



**DISPA® outdoor**  
НАРУЖНЫЙ ВАРИАНТ.

**DISPA®**  
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ  
ТОЛЩИНА 2,4 ММ.

**DISPA® canvas**  
“ПОД ХОЛСТ”.

**100% ПРИГОДНА ДЛЯ  
ВТОРИЧНОЙ  
ПЕРЕРАБОТКИ.**

НАИБОЛЕЕ ЭКОЛОГИЧНЫЕ ПАНЕЛИ  
ДЛЯ ТРАФАРЕТНОЙ И ЦИФРОВОЙ  
ПЕЧАТИ.

- Все продукты в ассортименте DISPA® изготавливаются из 100% FSC®-сертифицированной бумаги (FSC® C127595) и полностью перерабатываются – простая и недорогая утилизация в виде макулатуры
- Панели DISPA® обеспечивают оптимальную плоскостность и стабильность размеров, но при этом остаются легкими
- Одинаково высокий уровень жесткости – продольной и поперечной – является одним из главных преимуществ DISPA® перед гофрокартоном
- Выдающиеся результаты печати – структура сердцевины не просвечивает

DISPA® – ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ:

- Рекламных кампаний в помещении
- Подвесных, потолочных вывесок
- Экранов и оформления POS/POP
- DISPA® outdoor - для кратковременного наружного применения, вывесок



# Выставки уходят в онлайн?

В то время как реальные выставки переносятся вновь и вновь из-за пандемии, виртуальные становятся частью индустрии.

В середине ноября в онлайн формате прошла выставка Viscom Italy. Согласно пресс-релизу более 2130 профессионалов и 100 международных экспонентов в полной мере воспользовались всеми цифровыми инструментами, представленными на **Viscom Italia Hyper Reality**, восстановив или наладив новые деловые контакты.

Более 100 экспонентов, 170 международных брендов и почти 800 продуктов заняли центральное место в виртуальных выставочных залах, адаптированных для удовлетворения конкретных потребностей отдельных секторов: широкоформатная цифровая печать, изготовление вывесок, трафаретная печать, тампонная печать, продвижение текстиля, гравировка и фрезерование, визуальный мерчандайзинг и т.д.

Цифровое мероприятие с его передовыми инструментами для поиска партнеров и установления контактов дало экспонентам и отраслевым предприятиям возможность возобновить свою деятельность и продемонстрировать свои последние технологические инновации. При этом бе-

зопасно обходить текущие ограничения и собрать более 10 000 сообщений из чатов.

Платформу посетили более 150 000 пользователей и 2138 операторов сектора, подключившихся из 42 стран, таких как Швейцария, Франция, Германия, Испания, Великобритания, Хорватия и Словения. Узкоспециализированная аудитория технических специалистов отрасли (49%), специалистов розничной торговли (27%) и влиятельных лиц в сфере коммуникации (24%) приняла участие в выставке и испытала этот новый опыт ведения бизнеса.

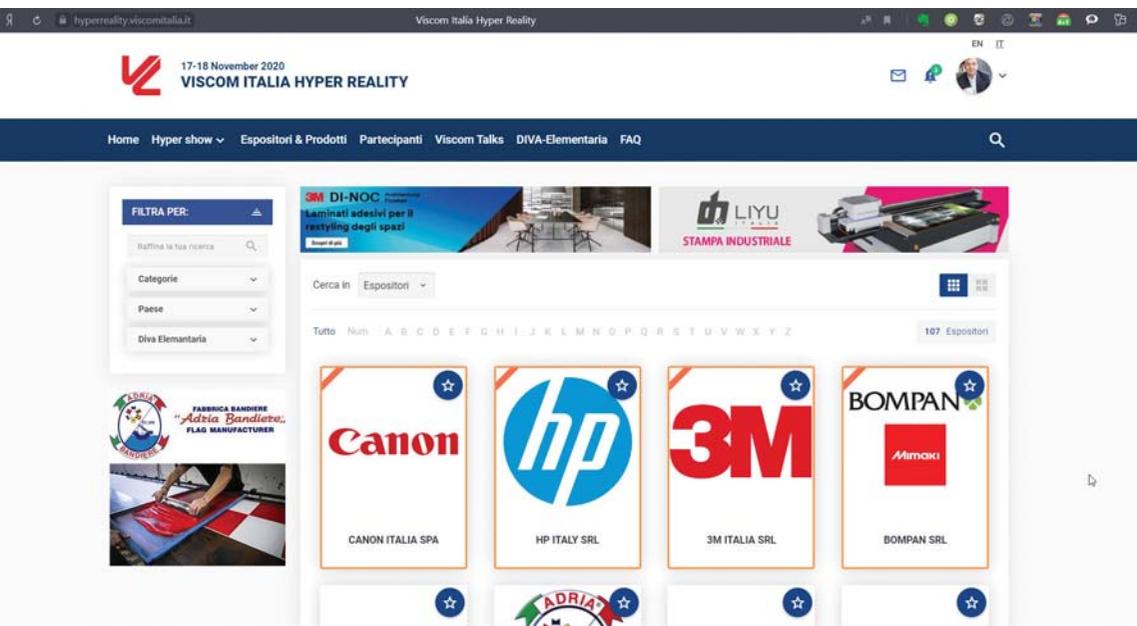
«С Viscom Italia Hyper Reality мы смогли организовать инновационную площадку для встреч, которая соответствовала спросу и предложению, закладывая основу для новых проектов и создавая возможности для будущих разработок. Действительно, благодаря модульной структуре платформы экспоненты смогли организовать своё общение напрямую с отдельными посетителями, — говорит Сесилия Монтальбетти, менеджер выставки Viscom Italia. — Мы очень гордимся нашим новым виртуальным проектом и довольны

достигнутыми результатами. Теперь мы должны смотреть вперед и стремиться способствовать восстановлению рынка. Наша цель — быть лидером в налаживании связей с нашим сообществом и изучении нового увлекательного делового опыта для преодоления этого сложного исторического этапа».

Онлайн выставка сопровождалась семинарами и мастер-классами. 60 спикеров — эксперты из самых известных коммуникационных и дизайнерских агентств, бизнес-лидеры и журналисты — рассказали о тенденциях и своих инновациях для будущего визуальных коммуникаций.

Viscom Italia Hyper Reality визуально выглядела как интерактивный сайт, где можно было заглянуть на стенд, посмотреть фото и видео представленных продуктов, связаться через чат со специалистом онлайн или записаться на встречу с ним в свободное время, а также скачать необходимые документы: прайс-листы, презентации, технические инструкции. Это довольно удобный формат, так как не нужно прыгать с одного сайта на другой, выявлять через поисковики поставщиков необходимой продукции или услуг, пытаться связаться со специалистами компаний через разные каналы связи. Здесь всё организовано на одной площадке, имеются необходимые инструменты для оперативного общения со «стендистами», сделан акцент на перспективный ассортимент, сопровождаемый фото и видеоматериалами и соответствующей документацией. Всё как на обычной выставке. Почти всё.

Организаторы **Printing Expo virtual Exhibition** ([www.printing-expo.online](http://www.printing-expo.online)), компания Resolve Business Management (RBM), пошли дальше и создали виртуальную выставку в 3D визуализации. Виртуальная выставка Printing Expo работает так же, как и живая выставка, за исключением того,





что вы можете посетить ее в любое время и из любой точки мира. Зал и все трибуны выполнены в реальных физических размерах. Посетители смогут перемещаться по зонам и посещать виртуальные стенды с 3D-продукцией. Все выставочные стенды Printing Expo построены с использованием комбинации 3D-рендеринга, фотографии и HD-видео. Благодаря такому подходу RBM может создавать фотореалистичные представления существующих стендов или создавать что-то совершенно индивидуальное.

Как и на любом мероприятии в прямом эфире, после регистрации посетители могут свободно перемещаться по зонам, чтобы увидеть все компании, которые участвуют в выставке, просмотреть 3D-оборудование с высоким разрешением и загрузить свои любимые PDF-файлы и видео и даже собрать рекламные материалы или заказать образцы печати у участников.

Printing Expo разработана в масштабе «реального мира», воплощая истинную реальность во всех без исключения физических аспектах. Выставка дает посетителям подлинные впечатления, как и выставка в реальном времени, и этот формат позволяет посетителям полностью изучить виртуальный выставочный зал и открыть для себя компании и продукты с помощью уникального визуального интерфейса просмотра.

Экспоненты видят посещаемость своих стендов и могут определить, какой контент наиболее часто открывается, а какой — самый популярный. В каждой точке доступа посетители могут отправить под-

робную информацию по электронной почте себе или коллеге, поделиться информацией в социальных сетях и распечатать или запросить дополнительную информацию непосредственно у экспонента.

Printing Expo также имеет собственную полностью интерактивную аудиторию, предназначенную для показа семинаров и конференций в прямом эфире и предварительно записанных. Организаторы будут работать с экспонентами, организаторами конференций, отраслевыми ассоциациями, руководящими органами и даже с организаторами мероприятий в прямом эфире со всего мира, чтобы создать информационную программу, которая будет работать в течение всего года.

Планируется, что со временем выставка вырастет и будет включать в себя многие ведущие мировые бренды полиграфической промышленности, а демографические данные посетителей будут представлять глобальную аудиторию.

Уэйн Беккет, директор по мероприятиям Printing Expo и совместный управляющий директор Resolve Business Management, комментирует: «В Printing Expo мы очень постарались, чтобы все выглядело так, будто вы посещаете настоящее мероприятие.

Printing Expo призвана не заменять живые мероприятия, а дополнять их. Наша выставка состоит из того, что мы классифицируем как цифровые активы, которые можно использовать в собственном цифровом маркетинге экспонентов вне выставки. Например, выставочный зал Muller

Martini и фабрика цифровых машин HP Indigo представляют собой фантастические условия для изучения и хранения большого количества информации, но эти активы будут использоваться собственными отделами продаж компаний по всему миру в качестве демонстрационных онлайн-центров.

Беккет продолжает: «Слово виртуальный кажется искаженным, когда оно ассоциируется со всем, что происходит в сети. Прогулка по выставочному залу во время съемок на iPhone рекламируется как виртуальный тур, но это совсем не виртуальный тур. Не так давно это было бы просто видео. Мы считаем, что все виртуальное должно быть интерактивным и, прежде всего, должно быть интересным для посещения, а также полезным, поэтому мы запустили Printing Expo».

Выставка открылась 30 ноября 2020 года и будет доступна 365 дней в году. В первый же день её посетило более 2000 человек со всего мира, и экспоненты получили немало хороших запросов по своим каналам продаж.

Во время подготовки этого материала стало известно, что крупнейшая в мире полиграфическая выставка drupa, запланированная на конец апреля 2021 года, была отменена из-за пандемии. Но для того, чтобы профессиональная аудитория получила возможность встретиться и пообщаться, организаторы также решили перейти в онлайн и анонсировали в те же даты drupa.online.

Подводя предварительные итоги этого необычного уходящего года, некоторые представители бизнеса утверждают, что мир никогда не станет прежним. Другие же, напротив, утверждают, что пандемия показала, что ничто не заменит живого общения. Так ли это? Что победит — прагматизм и удобство или эмоции и эффективность — узнаем в течение следующего года. Но нам представляется, что в ближайшей перспективе оба формата могут быть востребованы. Какие в большей степени? Всё будет зависеть от поддержки участников отрасли и эффективности первых мероприятий выставочных онлайн-стартапов.

# Бизнес должен быть ярким!



ELF SOL+, NEON2, ABCmix — выдающиеся продукты в линейке светотехники от компании WRS, которые делают бизнес клиентов ярче, а производителей рекламы — конкурентоспособным и устойчивым.

О перспективных новинках и итогах года рассказывает Сергей Окованцев, директор по маркетингу WRS.

— *Что Вы можете сказать о нашем рынке производства вывесок, подводя итоги года?*

— Этот год стал переломным в судьбе очень большого количества людей и компаний. Наше поведение, окружение, все меняется очень быстро. То, что раньше нельзя было представить, сейчас стало обыденностью. У меня сложилось ощущение, что в этом году время ускорило порядок. Месяцы пролетают со скоростью самолета. В целом рынок очень сильно просел по объемам. В конце года он восстановился, но тех бюджетов, которые раньше тратились под Новый Год уже не ожидается. По моей оценке, снижение рынка производства вывесок в 2020 году составит 10-15%.

— *В период ограничений Вы проводили различные антикризисные акции, насколько они были полезны и эффективны?*

— Компания WRS является крупнейшим поставщиком светотехники на рынке производства вывесок. Любые проблемы рынка для нас очень чувствительны. Безусловно, в этом году задача поддержки клиентов была одной из самых важных. Мы смогли организовать бесперебойную работу региональных складов во время ограничений, продолжали делать отгрузки без выходных, зафиксировали цены, несмотря на рост курса, внедряли новые продукты, помогали делать проекты, проводили обу-

чение. Понятно, что в глобальном смысле — это капля в море, но все же это была самая реальная поддержка. Спросите у наших клиентов.

— *В ноябре прошлого года на SIGNForum2019 компания WRS презентовала новую серию светодиодных модулей ELF SOL+. Помешала ли пандемия в продвижении новинки?*

— Да, это было грандиозное мероприятие и очень жаль, что в этом году Форум не удалось провести. Новая серия модулей SOL+ — это абсолютно лучшая наша линейка для светодиодной подсветки. Она имеет самую высокую яркость и энергоэффективность 150 лм/вт. Клиенты это оценили по достоинству, за год с ноября по октябрь мы поставили на рынок 9 500 000 модулей ELF SOL+. Это лучший старт продаж, несмотря на все ограничения. Мы значительно расширили линейку SOL+, и сейчас она насчитывает 29 модулей разной яркости и цветов.

Серия SOL+ снижает на 20-25% затраты клиентов на светотехнику и блоки питания. Мы провели огромное количество сравнительных расчетов, которые это подтверждают. Конечно, можно легко экономить, делая вывески неяркими, используя модули низкого качества. Но рынок сейчас понимает, что яркость для бизнеса клиентов — это важно.

Благодаря высокой энергоэффективности модули SOL+ экономят электро-

нергию, в среднем вывески будут потреблять на 25-30% меньше электричества.

— *А вы считаете, конечным клиентам важна экономия электроэнергии?*

— Скажу честно, им без разницы. Если производитель вывески об этом не скажет, не предложит выбрать между обычными и энергоэффективными модулями, то конечный клиент никогда об этом не задумается. Менеджер по продажам часто не понимает, что это важный аргумент, который может помочь получить заказ от клиента. Но зачастую все скатывается просто к выбору цены подешевле. Это объясняет, откуда у нас на улицах берутся плохо освещенные вывески.

— *В этом году вы презентовали новую версию программы расчета вывесок ELF WIZARD. Пользуется ли популярностью этот сервис среди производственных компаний?*

— Программа была готова к запуску еще в феврале, но пришлось притормозить из-за неопределенной ситуации на рынке. Мы решили сделать презентацию в прямом эфире. Был реальный риск, что что-то пойдет не так, но в результате презентация новой версии системы ELF WIZARD прошла отлично. В презентации приняли участие более 250 человек. На данный момент мы уже получили более 900 запросов на подключение. Ежед-

невно в системе ELF WIZARD выполняются сотни расчетов. Те, кто освоил программу, получают множество преимуществ. И самые важные из них — это оперативность, гибкость и возможность сделать несколько вариантов засветки буквально за несколько минут. У нас внутри компании более 40 менеджеров в 24 представительствах работают в WIZARD. Мы постоянно дорабатываем функционал. Так недавно появился новый материал лицевой поверхности — «жидкий акрил».

— Про «жидкий акрил». По вашему мнению сможет ли данная технология повлиять на вас как на поставщиков светотехники?

либо использовать модули с меньшей яркостью. В целом количество модулей будет требоваться меньше, и это минус. Но можно делать больше световых букв, расширяя спектр их применений — это плюс.

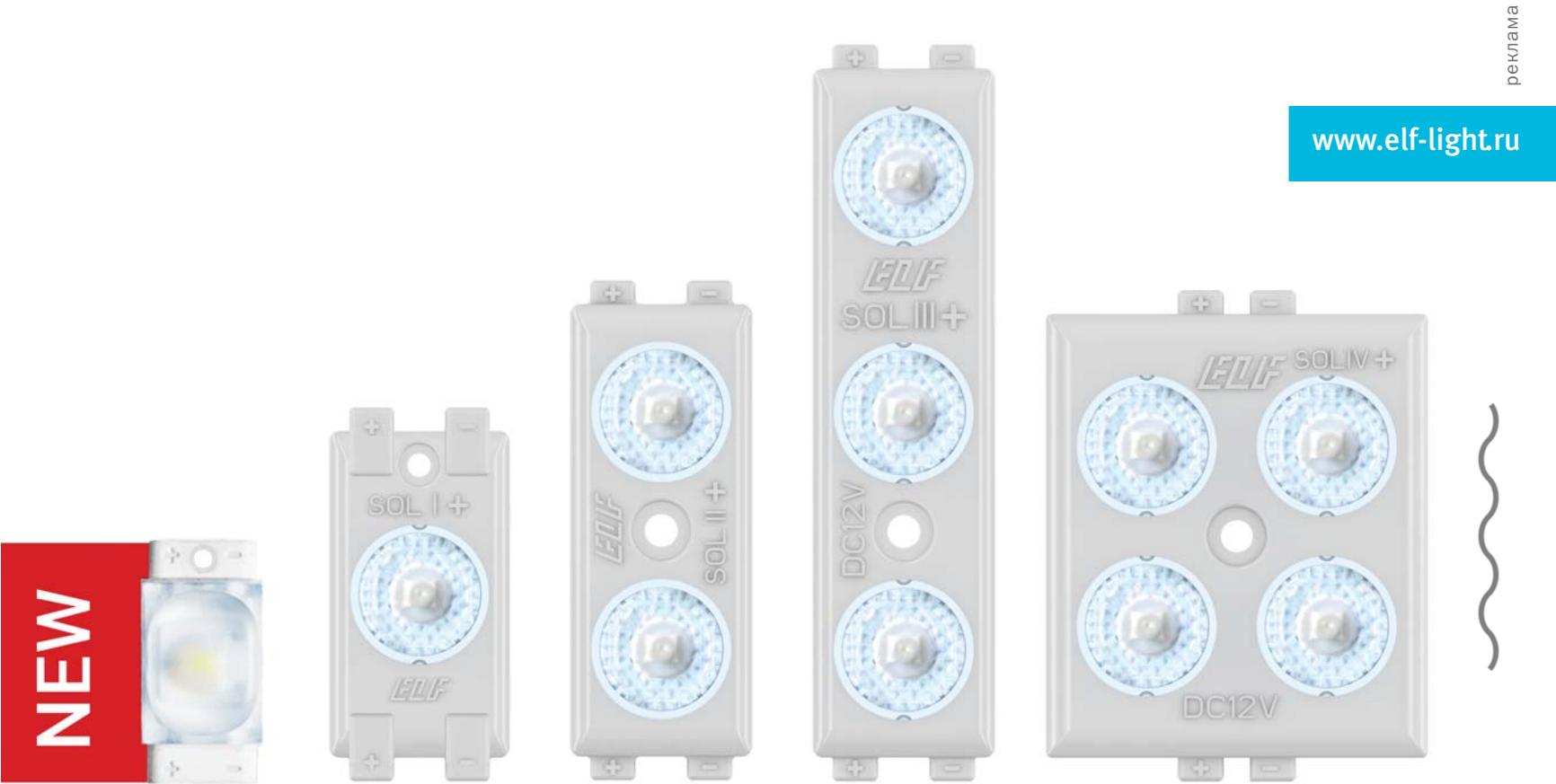
— Получается, что теперь очень яркие модули будут не так востребованы?

— Самую маленькую яркость в линейке имеет новый модуль ELF SOL+ MINI — 36 Лм. А самыми популярными являются «единички» и «двушки» с яркостью 70 и 140 Лм соответственно. Мы изначально делали ставку именно на них, благодаря отличной линзе их можно ставить на глубину от 5 см, закрывая большинство задач. Бо-

NEON2 — двухкомпонентная технология изготовления светодиодных вывесок. Основная суть в том, что монтаж ленты и силиконового рассеивателя выполняются отдельно. Таким образом можно делать любые геометрические формы, острые углы, примыкания и пересечения очень чисто и аккуратно. Также мы запустили новый проект ABCmix — готовые светодиодные буквы, и еще ряд новинок в контроллерах, блоках питания.

— Поделись планами на будущий год?

— Мы сейчас очень осторожны с любыми планами, поскольку новинки требуют больших инвестиций и ресурсов. Но



— Технология интересная и удобная. При всех тонкостях и проблемах, с которыми сталкиваются производители, она дает преимущества по яркости готового изделия на 25-30% минимум. Я лично провел большое количество тестов и измерений разницы яркости и равномерности засветки на «жидком акриле». И действительно яркость выше. Тут следует три вывода: мы можем предлагать большую яркость за те же деньги, либо ставить меньше модулей,

более яркие модули используются уже в больших проектах, где показывают рекордно низкие показатели по стоимости квадратного метра засветки. Мы всегда предлагаем клиентам в этом убедиться, пересчитав текущие проекты на новых модулях.

— Что еще нового появилось за этот год в вашей компании?

— Мы запустили новый продукт ELF

тем не менее могу сказать, что сейчас подходят к завершению испытания первых прототипов новых серий модулей с очень интересными характеристиками. Пока у меня нет конкретных данных. Скажу пока только, что они будут иметь уникальную линзу с углом засветки практически 180 градусов, которая позволит использовать их на глубине от 3 см. Очень надеюсь, что мы сможем показать эти новинки на выставке Реклама в 2021 году.

# Участники рынка об итогах года и предложенных решениях

Как изменилась наша индустрия с весны 2020 года? Каковы прогнозы относительно восстановления рынка визуальной рекламы? Какие новые решения были предложены вашей компанией в уходящем году, и как они смогут поддерживать отрасль? Эти вопросы мы задали некоторым участникам индустрии.



**Денис Полянцев, руководитель компании Максилед:**

«Можно отметить, что после сложной ситуации, сложившейся в период с марта по июнь 2020, когда рекламная деятельность по сути была приостановлена, а многие сетевые проекты заморожены, небольшое восстановление рынка мы наблюдали, уже начиная с июля. Тем не менее, анализ нашего клиентского портфеля показывает, что и сейчас вернулись к активной деятельности менее 70% представителей индустрии световой рекламы. На будущее мы придерживаемся умеренной прогностической позиции, рассчитываем на стабилизацию спроса и дальнейший возврат на рынок его участников.»

В настоящий момент, конечно, мы наблюдаем и снижение среднего чека покупки

популярного светодиодного оборудования, в т.ч. из-за оптимизации размера конструкций большинством заказчиков. Но одновременно с этим мы отмечаем рост интереса к вывескам и другим объектам с автоматизированной управляемой подсветкой и, соответственно, рост объема покупок оборудования для освещения такого типа. Это касается как систем управления статическими вывесками (процессы включения-выключения, диммирования), так и динамическими многоцветными, которые могут отображать множество эффектов. Повысился спрос, в частности, на качественные блоки питания и контроллеры, модульные smart-системы. И конечно, с конца осени мы традиционно поставляем большое количество оборудования для новогодней подсветки и помогаем клиентам реализовывать их задачи в рамках этого направления. Это и пиксельные системы для оформления елок, светодиодная RGB и smart-лента для интерьерных и внешних инсталляций, гибкий неон разных цветов. Кстати, объем продаж стремительно набирающего популярность гибкого неона у нас вырос в 2020 году в несколько раз по отношению к прошлогодним показателям. Опять-таки у нас растет объем продаж управляемого полноцветного неона, поскольку мы не просто поставляем продукцию, а реализуем в команде с заказчиками проекты умного света. И если уж говорить

о результатах года, то, несмотря на все его кризисные факторы, мы планомерно развивались в этой отрасли бизнеса, в т.ч. двигали производственную и инженеринговую базу. Компании удалось запустить и современные продукты — новейшие виды модулей, лент, контроллеров, архитектурных светильников, например, прожекторы для подсветки фасадов. Планируем в ближайшее время запустить линейку RGB-прожекторов. Кстати, отмечу, что невзирая на рост курса доллара, нам удалось в течение года удержать цены на всю продукцию без повышения. В 2021 продолжим поддержку клиентов скидками и специальными предложениями по программе лояльности.

Нынешнее время требует сокращения затрат, а наши продукты и сервисы помогают клиентам в этом. Решения по автоматизации сокращают затраты на электроэнергию, увеличивают эксплуатационный срок оборудования, повышают комфорт и функциональность света. А еще расширяют возможности наших заказчиков продемонстрировать свое мастерство и профессионализм, поддержать высокий уровень репутации. В новом году также планируем оказывать содействие в реализации ярких технологичных световых проектов. Мы знаем, как делать это надежно, красиво, оптимально по затратам. И готовы делиться этим уникальным опытом».

**Сергей Головченко, руководитель  
отдела продаж Mimaki,  
компания «РуссКом-Графикс»:**

«Думаю, что разделю общую точку зрения, если скажу, что индустрия рекламы переживает мягко говоря «сложные времена». 2020 год перевернул представление во многих отраслях и дал сильнейших толчок для цифровизации практически всего. В результате мы получили перераспределение акцентов, в том числе и в рынке наружной и интерьерной рекламы, именно оно еще пару лет будет бросать рынок в различные крайности разной степени успешности. Исходя из этого, могу добавить, что для анализа спроса и ассортимента еще не пришло время, вторая волна в разгаре, и процесс ее преодоления отличается от первой.

Пользуясь опытом прошлых поколений, хочется ответить: верим в лучшее, но ожидаем худшего. Многих пандемия научила смирению, я против этой позиции. Прогноз в наше время — тыкнуть пальцем в небо, ведь от самого рынка уже мало, что зависит, но я считаю что ситуация в любой сфере будет зависеть, как всегда в кризисное время, от упорства, отсутствия страха делать ошибки, умения не повторять их и быстро учиться новому.

В этом году мы успели освоить такие виды взаимодействия, как вебинары на различные темы. Результаты исключительно положительные. Мы разработали новые виды передачи важнейшей информации, накопленной специалистами компании, которые позволяют, в том числе, экономичнее использовать предлагаемые технологии печати. Этот продукт мы назвали Школа Операторского Мастерства.

Стали предоставлять бесплатные видео-консультации в рамках вебинаров по максимальным возможностям оборудования, а так же усилили линейку продуктов УФ-станком MIMAKI UJV100-160, который вплотную приблизился по себестоимости печати, стоимости оборудования и стоимости владения к сольвентному направлению при всех плюсах УФ-станков. А также, понимая, что год был тяжелый и этого мы изменить не можем, но можем помочь скрасить его окончание, объявили крупнейшие скидки до 40% на УФ-станки серий UJF, UCJV и UJV».



**Дзятиева Ирина, директор  
департамента ламинаторов  
и офисной техники ГК «РуссКом»:**

«В этот непростой период мы отметили, что бОльшим спросом стали пользоваться материалы для ламинирования напольной графики, спрос на пленку для холодного ламинирования для напольной графики возрос примерно в 2-3 раза (связано с тем, что у конечного потребителя продукции возросла потребность в специальных знаках типа «соблюдайте дистанцию» и т.д.). И продукция, которую ламинируют наши клиенты, увеличилась больше в сторону наглядной агитации, которая требуется сейчас в любой точке продаж («антиковидные» меры, предупреждающие таблички про необходимость масок), всё это увеличивает спрос на пленку для ламинирования, которая как раз и используется для изготовления этой продукции. У нас это, к примеру, пленка на самоклеющейся основе GMP STICKYNEX.

Верим, что с окончанием 2020 года исчезнут и все наши страхи относительно будущего (главное — исчезнет опасение, что нас могут опять посадить на «карантин») и в течение следующего года, не опасаясь всяких «третьих волн», к осени объемы восстановятся.

У GMP появился новый интересный вид пленки для ламинирования — антибактериальная, пока изучаем спрос на нее и, возможно в следующем году, предложим ее рынку. Ну и конечно, мы стараемся давать максимальную поддержку нашим клиентам и, начиная с сентября, каждый месяц предлагаем специальные акции на разные виды товаров. Например, сейчас у нас можно найти очень хорошее ценовое предложение по широкоформатным ламинаторам GMP (подробнее о них мы рассказываем в этом номере).



**Иннокентий Виленский, руководитель  
компания «Технографика»:**

«Судить об изменениях мы можем в основном со своего ракурса, а, именно, по продажам оборудования, расходных материалов, запросам наших клиентов. Что касается динамики продаж, то они замерли лишь на месяц, в апреле уходящего года, далее рынок медленно, но встал на рельсы. При этом расходные материалы почти не просели, т.е. наши клиенты нашли рынки сбыта и более или менее плавно вместе с нами прошли весь этот год. Одновременно, можно сказать, что изменения уже очень четко прорисовались и дали следующие маркеры: прежде всего, это запрос на высокопроизводительные машины, которые будут актуальны длительный срок, которые позволят идти в рост. Понимая, что самое дорогое это персонал, многие решили инвестировать в умные, быстрые и универсальные решения, а не в парк хлама, который требует армии техников и решает лишь сиюминутные задачи. Это, пожалуй, основное отличие от предыдущих годов.

Пружина не может сжиматься без конца. Те, кто не сохранил коллектив, кто не использовал пандемическую реальность, чтобы инвестировать в будущее финансы и свое время, могут отстать безвозвратно, освобождая путь трудолюбивым и опытным компаниям. Рынок классической рекламы сжался до предела, утопив спрос на «наружку», заставив наших клиентов и нас диверсифицировать пакет товаров и услуг. Все наладится, и пружина выстрелит, рынок будет дико расти, меняя вывески, оформление мест продаж, это неизбежно, так как придут новые собственники ресторанов, магазинов, сервисов... и все перезапустят.

Это наше скромное мнение, а время покажет.

Как вы знаете, этот год для рынка наружной рекламы прошел в отсутствие отраслевой выставки Реклама-2020. В связи с этим одним из новых управленческих решений для нас в этом году стало участие в собственном маркетинговом мероприятии. В ноябре мы провели open office и пригласили наших друзей из компаний Fujifilm и Ricoh. Это было по-настоящему отлично организованное событие, которое придало всем гостям и участникам оптимизма и уверенности в том, что рынок поставок оборудования для производства «наружки» жив и развивается.

В уходящем году мы научились давать комплексные высокотехнологичные решения, или их часть, которые в будущем могут быть взаимно дополнены. Техника должна быть предельно автоматизирована, а ее обслуживание должно быть приведено к простейшим процедурам. Сервис должен быть быстрым и удаленным. Интеграция в новый техпроцесс, реформатирование задач должно входить в понятие сервис. Исходя из этого понимания, нами были предложены принтеры третьего поколения, в которых предусмотрены не только технические решения такие как магнитный линейный двигатель, цифровое управление контролем подачи чернил, но и контроль технических процессов с помощью ПО, которое предусматривает дальнейшую передачу задания на постпечатные раскройные комплексы, где все машины в цеху наших клиентов работают в единой экосистеме. Очень сложно описать в одном абзаце, то, как уже реализуется те самые решения, но смысл их прост — меньше людей, меньше брака, меньше обслуживания, реже модернизация. Инвестиции должны быть долгоиграющими и нацеленными на успешный бизнес наших клиентов, который сто раз принесет нам процветание в будущем».

**Александр Глезеров, руководитель компании «Экспографика»:**

«Мы работаем на довольно узком сегменте, наши клиенты — производственные компании рынка экспомаркетинга (или, если шире, event-маркетинга). Наш сегмент, уверен, является самым пострадавшим, так как многочисленные подготовленные выставки были в одночасье отменены, а в предстоящих никто уже и не стал планировать участие. Высокая веро-



ятность отмены событий просто уничтожила этот рынок. Во всяком случае, по состоянию на декабрь 2020 года. Наши клиенты, производственные компании, в поисках рецепта выживания наткнулись на рынок домашнего декора, репродукций, дизайна. Художественные холсты, на которых мы особо специализуемся, стали драйвером нашего выживания (хотелось бы ожидать — и развития). Большой спрос был долгое время на материалы, связанные с маркировкой помещений, особенно с напольной графикой. Как я понимаю, после максимального возможного сокращения фиксированных затрат производственные компании несколько успокоились, и понемногу пытаются возвратиться к прежнему ассортименту. Представляется, что резкого изменения технологических и финансовых традиций у них не произошло, а некоторые попытки диверсифицировать свою деятельность в сторону потребительского или информационного рынка можно рассматривать, скорее, как независимые стартапы.

Мы очень ожидаем восстановления рынка визуальной рекламы, особенно indoor. Это напрямую связано с живым общением людей, которого так не хватает, и живая визуальная реклама будет для всех отличным знаком. Хочется надеяться, что следующее лето будет временем бесконечных уличных фестивалей, как культурного, так и маркетингового характера. А следующей осенью наконец-то начнутся выставки!

В течение года мы много работали по совершенствованию наших сайтов, особенно главной торговой площадки wideprint.ru.

Расширение ассортимента специализированных материалов, включение на сайте поискового механизма по рекламным стендам и конструкциям, изменение внутренних правил корпоративной коммуникации, резкое снижение времени реагирования на запросы и скорости исполнения заказов — наши главные приоритеты, и многое было сделано именно в этом году. Думаю, наши усилия были оценены заказчиками, практически никто из них в трудное время не ушел от нас.

Интересным проектом стал разработанный нами конструктор ПромоКуб (PromoCube), предназначенный для монтажа мобильных декораций на улице, в любом неподготовленном месте. Главное отличие от обычных уличных систем — чрезвычайно низкий вес, высокая мобильность. Мы подготовили линейку решений разного размера и формы, провели ряд успешных инсталляций, работаем над продвижением в интернете, социальных сетях. Ожидаем, что весенне-летний сезон 2021 принесет нам удачу с этим проектом.

В целом, год явно прожит не зря. Мы многому научились, избавились от хвоста надоевших привычек и стереотипов, ценим простые вещи, находим новые поводы для радости и оптимизма».



**Роман Богомолов, руководитель компании 3T Group:**

«Этот год, пожалуй, стал одним из самых сложных для экономики не только России, но и всего мира. Целый ряд отраслей практически полгода был парализован, не исключением стали и сферы, где широко используется визуальная реклама. Были от-

менены все массовые мероприятия, кинотеатры и театры закрыли на карантин, сетевые магазины перестали развивать свою дилерскую сеть прежними темпами, и многие наши клиенты, которые обслуживали все данные направления, конечно же существенно потеряли в объемах. Но я очень рад, общаясь сейчас с ними, что осенью работа появилась и многие работают в 2-3 смены. Это не может не радовать. Многие покупатели, которые планировали к осени расширение парка оборудования, были вынуждены перенести его приобретение или на конец текущего года или на следующий, и мы их прекрасно понимаем. Но не все. В этом году у нашей компании, несмотря ни на что, фиксируется рост продаж относительно прошлого года, но до плана мы немного не дотянули. Рост, конечно, связан и с тем, что прошлый год был для нашей компании стартовым, и мы очень хорошо поработали и сделали все, чтобы на рынке о нашей компании узнало как можно больше клиентов, но причина не только в этом. Мы поставляем действительно хорошее оборудование, и многие наши клиенты уже рекомендуют нас своим друзьям/коллегам, что не может не радовать. Спасибо им большое за это! Мы в свою очередь стараемся предлагать лучший сервис, лучшие условия на приобретение оборудования и материалов, а также продолжаем радовать всех новинками и акциями. Этот кризис позволил нам еще и вырасти в профессиональном плане — наш сервисный штат инженеров пополнился еще двумя высококлассными специалистами, и сейчас у нас в штате сервиса работает уже четыре инженера, ориентированных на обслуживание оборудования для цифровой печати, плюс опытный руководитель, что само собой дает нам возможность оперативно реагировать на все вопросы наших клиентов, а знание и признание наших специалистов на рынке, также дает дополнительный приток новых клиентов, которые знают их «в лицо», понимая, что с ними у них точно не будет проблем в дальнейшем при обслуживании. Также мы усилили отдел продаж, в который пришли знающие и понимающие рынок специалисты. В общем мы усилились по всем фронтам и стали еще сильнее.

Ситуация с карантином научила всех нас, наконец, работать удаленно, и мы практически шесть месяцев сидели на «удаленке», при этом наши клиенты не почув-

ствовали себя от этого неуютно, и наша оперативность в решении вопросов, отгрузке расходных материалов и оборудования никак не пострадала. Но в любом случае нами было принято решение, что офис компании нужен, и в ноябре мы переехали в новый офис в центре Москвы. Свобода — это конечно хорошо, но у компании должно быть «место силы», где вся команда может встретиться, обсудить действующие вопросы и планы на будущее.

Я думаю, что в следующем году мы увидим отложенный спрос и, как следствие, рост всего рынка в целом, и я верю, что все наши клиенты вырастут и перевыполнят планы, и мы вместе с ними!

В этом году мы вывели на рынок ряд новинок. Мы уверенно ввели в ассортимент сувенирные УФ-принтеры TDESK9060UV, рынок хорошо почувствовал, что данные машины во многом выигрывают у аналогов, и спрос уверенно на них растет. В октябре 2020 года мы также ввели новую линейку планшетных УФ-принтеров от завода XENONS с шириной портала 3,2 метра. Но основной новинкой нашей компании в 2020 году являются наши планшетные режущие комплексы T-CUT, предназначенные для резки, раскроя и фрезеровки практически любых материалов. В начале 2021 года мы осуществим запуск нескольких машин этого класса, и я думаю, что наше предложение в 2021 будет лучшим на рынке среди подобного класса машин по критерию цена-качество, и я уверен, что наша компания поможет многим из тех, кто давно хотел приобрести себе раскройщик и сделать это за разумные деньги!

Мы работаем на будущее, мы не гонимся за одномоментной выгодой. Наша цель и миссия — помогать рынку и клиентам зарабатывать. Все мы в одинаковом положении, все мы занимаемся бизнесом и предпринимательством, поэтому наша компания, как и наши клиенты, находимся в одной лодке, и мы прекрасно понимаем настроение и ситуацию, всегда подстраиваемся под клиента и в итоге предлагаем лучшее из того, что можем предложить по лучшим критериям на рынке — цена-качество-сервис! Поэтому мы верим, что когда ты отдаешь, непременно начинаешь и получать. Это доказывает наш успех, мы уверены в завтрашнем дне и верим в успех и рост всех наших клиентов, которых безмерно ценим и уважаем!



**Олег Вахитов, исполнительный директор Ассоциации «ВизКом»:**

«Индустрию производства средств визуальной рекламы изрядно встряхнуло. То, что происходило с нами в этом году, происходило в первый раз. И даже компании, успешно пережившие предыдущие два кризиса, не смогли сразу адекватно перестроиться в новых условиях.

Не обошлось без потерь. Из отрасли ушли те, кто не смог справиться со своими страхами либо те, кто еще до кризиса был морально готов расстаться со своим бизнесом. Остальные разделились на два лагеря. Первые выбрали выжидательную позицию. Сократив по максимуму свои постоянные расходы и быстро перестроившись на изготовление актуальных защитных от ковида средств и информационных наклеек, они сделали ставку на скорое возвращение клиентов и восстановление рынка. Вторые увидели в кризисной ситуации новые возможности и постарались сделать свой бизнес более конкурентноспособным. Они стали закупать оборудование, позволяющее автоматизировать производственные процессы, внедрять специализированное программное обеспечение, выходить на новые рынки. Компании вынуждены были искать выходы из ситуации и сделанные ими открытия, принятые решения вселяют оптимизм.

Пресловутая цифровизация бизнеса, открыв новые возможности, оставила и негативный след. Низкая стоимость вхождения на рынок и порой почти бесплатный доступ к тысячам клиентов через социальные сети вывели «в эфир» компании, которые для получения заказов сильно опускают цены на рынке, что негативно сказывается на маржинальности нашего бизнеса.

Следующий год, несомненно, будет годом восстановления и роста. Тот колоссальный опыт, который мы все получили в этом году, безусловно даст свои плоды и ростки надежды на светлое бизнесовое будущее!»

# АКЦИЯ!

## Широкоформатные ламинаторы GMP!

При выборе широкоформатного рулонного ламинатора наши клиенты и партнеры часто спрашивают, чем отличаются широкоформатные рулонные ламинаторы GMP от аналогов конкурентов? Ответ достаточно прост, а для тех клиентов, которые уже работают на ламинаторах GMP, ответ очевиден — это простота управления и высокая надежность.

Сегодня компания «РУССКОМ» проводит АКЦИЮ на покупку двух моделей широкоформатных рулонных ламинаторов:

**Ламинатор EXCELAM — Q1670 RS** — это ламинатор для односторонней и двусторонней ламинации (накатки) материала шириной до 1670 мм и толщиной до 1,3 мм. Имеет две пары валов, одни из которых — ламинирующие (80 мм), а вторые — вытяжные (50 мм). Максимальная скорость ламинирования — 3 м/мин. Максимальная температура ламинирующих

валов — до 1500 С (имеют отдельный нагрев). Ламинатор оборудован ревайндером (подмотчиком) для работы с холодными пленками. Также есть возможность докупить еще один ревайндер для ламинации с рулона на рулон. Данные характеристики позволяют качественно ламинировать пленками толщиной до 250 мкм, со скоростью 3 м/мин.

**Сегодня вы можете купить его за 7'765 USD.**

**Ламинатор EXCELAM-PLUS 1600 COMBI/RSER** — это ламинатор для односторонней горячей и холодной ламинации (накатки) материала шириной до 1600 мм и толщиной до 1,3 мм. Имеет одну пару валов (80 мм), где верхний вал горячий, а нижний холодный. Максимальная скорость ламинирования — 5 м/мин. Максимальная температура ламинирующего вала — до 1500 С. У ламинатора нет вытяжных валов, но в отличие от предыдущей модели уже установлен дополнительный ревайндер (подмотчик), который позволяет ламинировать материал с рулона на рулон без потери качества, пленку не уводит в сторону относительно материала даже при большом метраже.

**Сегодня вы можете купить его за 5'115 USD.**

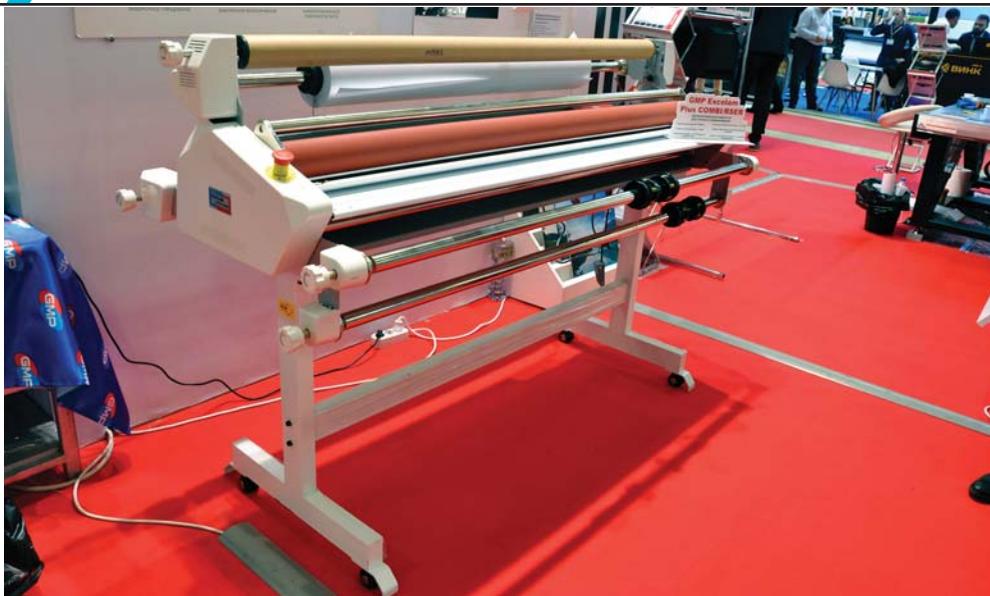
Еще несколько особенностей ламинаторов GMP!

- ✓ Ламинаторы GMP имеют практически бесшумный цепной привод и подшипники закрытого типа. Все шестерни выполнены методом фрезерования из конструкционной стали. Это обеспечивает долговую и надёжную работу под высоким давлением и как следствие приводит к снижению профилактических мероприятий.

- ✓ При «холодном» старте любому ламинатору требуется протяжка плёнки через все валы. Работая на ламинаторах GMP, вы убедитесь, что ему потребуется не более 0,5 метра плёнки для подготовки к работе, позволяя снизить себестоимость готовой продукции и экономить на плёнке.



✓ Валы имеют так называемую бочкообразную форму, т.е. в середине вал имеет больший диаметр, чем на краях, что позволяет разглаживать материал во время ламинации. Стоит отметить, что силиконовая резина валов имеет запатентованный состав и обладает низкой адгезией. При должном уходе валы прослужат очень долго, а это самая дорогая часть устройства.



Гордость GMP и предмет для зависти конкурентов — это нагревательные элементы и датчики съёма показаний температуры. Высококачественные нагревательные элементы равномерно прогревают весь вал. Система снятия показаний температуры состоит из двух датчиков — контактная пара снимает показания температуры с нагревательного элемента, а бесконтактный инфракрасный датчик считывает показания непосредственно с кромки вала. Такая система позволяет обеспечить колебание температуры +/- 10С. Как следствие, появляется возможность ламинировать ряд синтетических материалов плёнками для горячего ламинирования, а это означает экономию на стои-

мости пленки практически в 5 раз. Надёжность всех электрических элементов прошла испытание временем, и, как отмечает наша сервисная служба, эти узлы не подводят!

Среди наших клиентов, пользователей широкоформатных ламинаторов, есть мебельные и стекольные фабрики, которые накатывают пленку с помощью ламинаторов GMP. Объем накатки на подобных производствах достаточно большой, наг-

рузка на валы и механизмы вполне приличная! Но, как показывает практика, при использовании ламинатора GMP более пяти лет наши клиенты ни разу не столкнулись с проблемами, связанными с поломкой и ремонтом!

Если вы все еще накатываете ручную или испытываете проблемы при горячей широкоформатной ламинации, тогда мы ждем вас у нас в офисе!

**ГРУППА КОМПАНИЙ  
РУССКОМ**

НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА  
ОТ НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ

## ВАУ-СКИДКИ

### НА ЛАМИНАТОРЫ GMP

GMP Excelam-Plus  
1120 Cold/RS -20%

~~3950\$~~  
**3160\$**

GMP Excelam-Plus  
1600 Cold/RS -12%

~~4750\$~~  
**4180\$**

GMP Excelam-Plus  
1600 Combi/RS -10%

~~5750\$~~  
**5175\$**

ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ

	1120	1600	1600
	Cold/RS	Cold/RS	Combi/RS
Диаметр вала	80мм		
Макс. ширина лам-я	1120мм	1600мм	
Доп. толщина пленок	25-500мкм		
Толщина основы для накатки	13мм	25мм	
Макс. скорость лам-я	5м/мин		
Регулировка скорости	есть (ручная)		
Ревайндер	есть		
Диаметр втулки	77мм		

**(495)785-58-05**  
**info@russcom.ru**  
**russcom.ru**



# Успеть за 60 дней!

Компания «Актив Дизайн» уже не первый год сотрудничает с торговым центром «Весна», реализуя довольно амбициозные проекты. Преимущество подобной коллаборации заключается в том, что она позволяет профессиональной рекламно-производственной компании раскрыть весь спектр своих возможностей и даже приобрести новые навыки.

Несколько лет назад специалисты «Актив Дизайн» оформили входную зону для московского ТЦ «Весна», изготовив светодинамический портал высотой 27 метров. В 2015 году эта работа получила не только высокую оценку заказчика, но и высший бал членов жюри Конкурса визуальной рекламы «ЗНАК» — проект занял первое место в самой масштабной номинации «Оформление торгово-развлекательных заведений».

Новый заказ хоть и не был столь масштабным, но оказался не меньшим вызовом для рекламно-производственной компании. Кроме оформления части фасада здания необходимо было обустроить внутренние зоны торгового центра, взяв на себя функции ремонтно-строительной компании.

Несмотря на большую площадь, внешние фасадные работы оказались обычным делом для «Актив Дизайн». На кассетах, выполненных из композитных панелей и световых элементов, на углу ТЦ «Весна» разместился яркий указатель со стрелкой, приглашающий к центральному входу торгового центра. Этот элемент хорошо просматривается с МКАД и создаёт притягательный эффект.

Другой световой указатель изготовлен в виде стелы и установлен перед въездом на территорию «Весны».



Кроме внешнего оформления требовалась и реконструкция некоторых внутренних зон торгового центра, в частности необходимо было переформировать зону фудкорта, включая прилегающие санузлы и лифтовые холлы. В перечень задач входило изготовление навигационных знаков, стеновых панелей, переоборудование санузлов, декорирование стен, изготовление вывесок арендаторов.

Всё оформление необходимо было выдержать в едином стиле. Имитация дерева и изображения растений легли в основу декорирования акцентных поверхностей и элементов интерьера.

Стеновые панели изготавливались из гипсостружечных плит (ГСП), поверх приклеивался шпон дуба и наносился слой лака. Вывески арендаторов фудкорта также были смонтированы на панели «под дерево», чтобы сохранить единообразие. При этом инженеры компании «Актив Дизайн» разработали для фризов специальную систему крепления на петлях, которая позволяет без труда обслуживать смонтированные на них вывески.





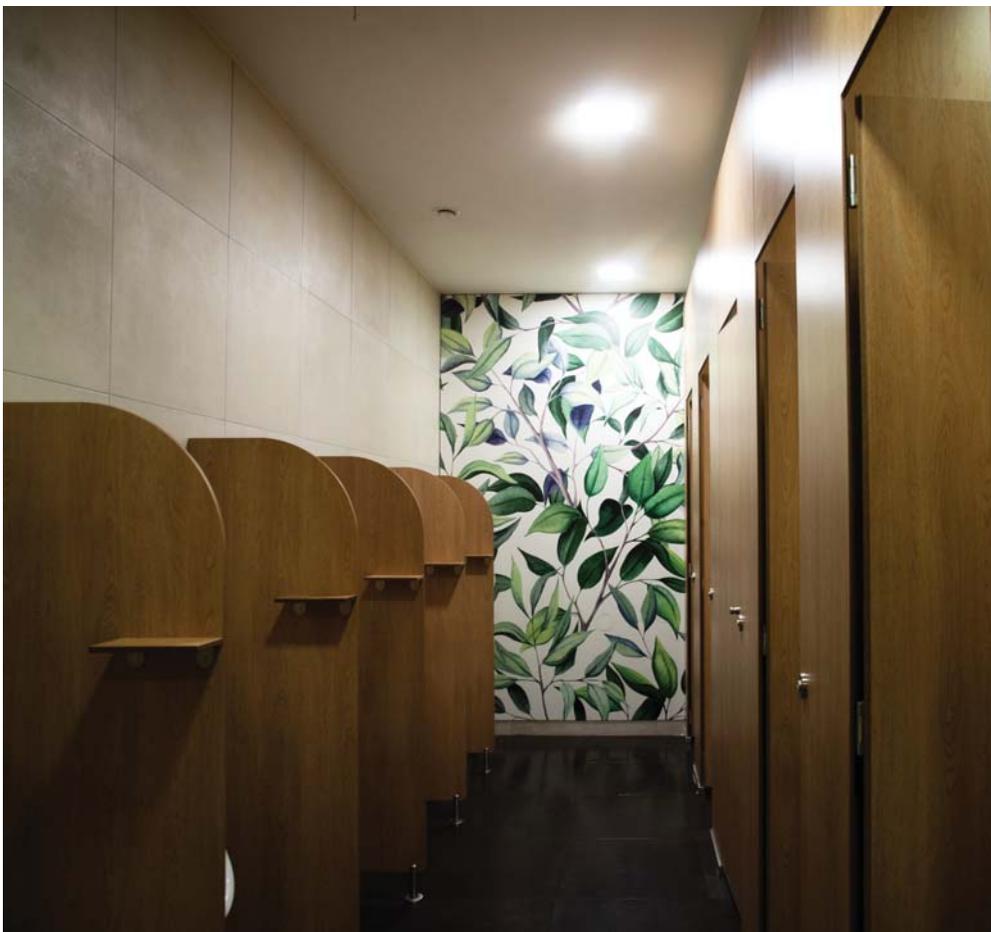
В санузлах полностью были заменены перегородки и туалетные кабины на новые, выполненные из панелей HPL «под дерево». Стены декорированы принтами с изображением растений.

Навигационные знаки изготовлены с использованием композитных материалов, оргстекла и светодиодной подсветки.

Для реализации данного проекта специалистам компании «Актив Дизайн» пришлось погрузиться в технологии ремонтно-строительных работ, освоить обработку новых для себя материалов. И всё это необходимо было выполнить в течение двух месяцев — с июля по август.

Надо отдать должное заказчику, который поверил в силы рекламщиков и доверил им оформительские работы, не разделяя заказ на несколько подрядчиков. Вот почему важно всегда выполнять свою работу качественно, не экономя на дешевых материалах и неквалифицированной рабочей силе.

Специалисты «Актив Дизайн» справились с задачей своими силами — все работы, включая строительные и монтажные, были выполнены без привлечения подрядчиков. И этот успешный опыт уже позволил им получить новый подобный заказ.



# Буквы с жидким акрилом. Сравниваем цены за 1 см высоты

В прошлом номере журнала мы делали сравнение стоимости готовых объемных букв, изготавливаемых с использованием разных шрифтов разного размера. При этом мы рассматривали стандартную технологию производства, когда буквы делаются вручную. Учитывая возрастающее количество установленных в РПК участков с бортогибочными станками (бендерами) и жидким акрилом, мы также сделали сравнительные расчеты и для этой новой технологии.

Мы обратились за помощью в рекламно-производственную компанию «Фасад и Интерьер» из Мурманска, где установлено подобное оборудование, а калькуляция заказов происходит в программе Bon Sens (сейчас в ней можно настроить технический модуль для расчета стоимости букв с жидким акрилом, а вскоре для этого будут предложены дополнительные узлы и шаблоны). Программа позволяет наиболее полно учитывать все составляющие себестоимости изготавливаемой продукции и точно рассчитывать желаемую норму прибыли. Сразу оговоримся, что продемонстрированные в статье расчетные суммы не являются официальными расценками РПК «Фасад и Интерьер», они лишь приближены к среднерыночным. Цель же данных расчетов — показать сравнение цен для разных букв и корреляцию (или её отсутствие) с линейной ценой за 1 см высоты буквы, которую часто можно увидеть в прайс-листах рекламных фирм.

Мы использовали те же шрифты и те же размеры, что и в прошлый раз, для сравнения цен. Но на стоимость букв с применением жидкого акрила меньшее влияние оказывает временной фактор, так как полуавтоматическое оборудование сокращает время производства и использование человеческого труда. Насколько при этом сократится или увеличится разница в цене за 1 см разных букв, мы увидим из таблиц ниже.

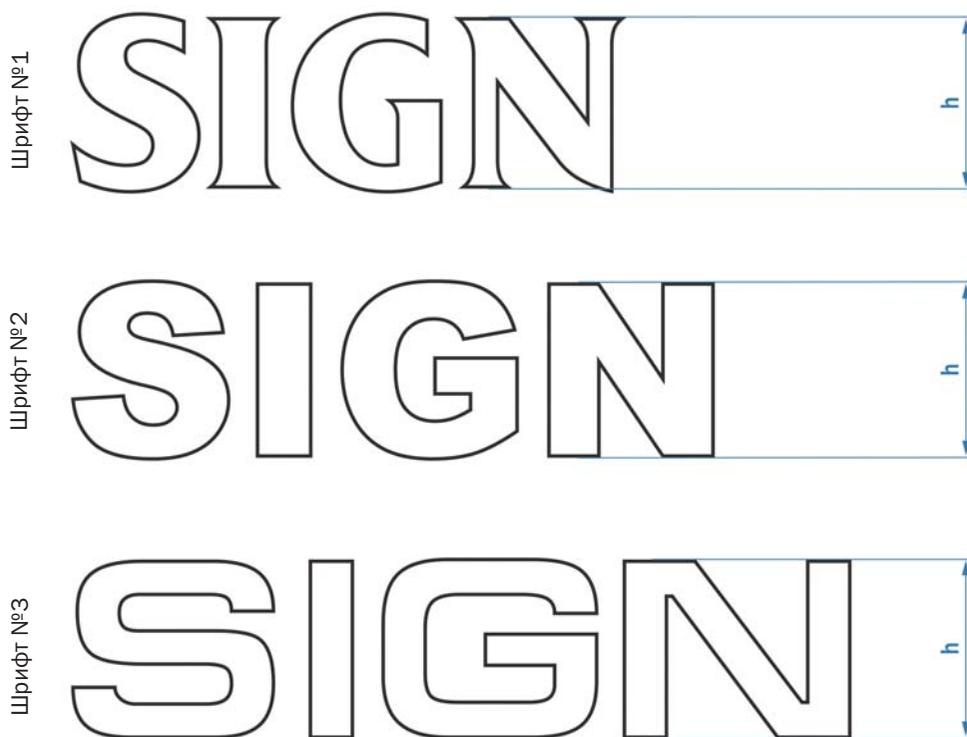


Для расчета в программе Bon Sens использовались следующие материалы: лицевая часть — жидкий акрил 3-4 мм, корпус — алюминиевый профиль толщиной 0,6 мм, шириной 60 мм, тыльная часть — плита ПВХ 8 мм, подсветка — светодиодные модули с блоками питания наружного использования. Кроме того, учитывались расходы на ФОТ производственного персонала, налоги, прибыль, прочие накладные расходы.

## Считаем вывески разной высоты

Для начала вновь рассмотрим результат расчета стоимости букв, изготовленных из одного шрифта, но с тремя разными размерами: 25, 50 и 75 см.

Таблица 1 наглядно демонстрирует существенное различие цен за 1 см буквы при разных размерах. Например, стоимость 1 см объемной буквы высотой 25 см на 60% (!) выше, чем для буквы высотой 50 см. Это объясняется тем, что в стоимость изготовления закладываются не только расходные материалы, но и время на подготовку к производственному процессу. Подготовка — это создание файлов для бортогиба и поста с жидким акрилом, выписка соответствующих заказ-нарядов на производство, выписка и доставка со склада необходимых материалов и т.п. Почему это важно учитывать? Потому что в это время также начисляется амортизация на оборудование, арендная плата, зарплаты косвенно причастных сотрудников и т.д. Эта величина — почти пос-



### Сравниваем разные шрифты и разные буквы

Таблица 2 также продемонстрировала, что в зависимости от вида шрифта при одном и том же размере букв стоимость может отличаться на 18-30% (для нашего случая).

В этот раз мы попросили сделать еще один расчет (таблица2), связанный с разными площадями букв одного и того же шрифта. Для примера мы взяли буквы «I» и «S» из шрифта 2. Как видим, разница в цене составляет около 50% или 1,5 раза. Цена буквы «I» за 1 см при высоте 50 см у нас получилась 43,46 руб., а буква «S» — 65 руб.

И, наконец, провернем еще один показательный математический трюк. Как мы видим, буква «S» (за 1 см высоты) стоит примерно в 1,3 раза дороже средней стоимости буквы в вывеске «SIGN» для шрифта №2. Теперь применим этот же коэффициент для самого дорогого шрифта в наших расчетах — шрифта №3. Получим, что буква «S» в шрифте №3 при размере 50 см должна стоить около 86,5 руб. за 1 см высоты. Таким образом разные буквы, начертанные одним шрифтом, но одного размера могут отличаться по цене за 1 см в два (!) раза.

Эффективность любого бизнеса зависит не только от того, как вы выстроили производственный процесс, организовали продажи и т.д., но и от прозрачности финансового учета. Грамотное ценообразование позволит сделать бизнес рентабельным и инвестировать получаемую прибыль в развитие предприятия.

Стоит учесть и еще один негативный момент от приблизительных расчетов стоимости вывески, опирающихся на недостаточное количество учитываемых параметров. Когда менеджер не видит реальные затраты на изготовление заказа, он любой ценой пытается получить заказ, понижая стоимость. При этом он не только работает в убыток или «за хлеб», но и снижает рентабельность всего бизнеса на рынке. Клиент, увидев «привлекательное» предложение у одного производителя, будет требовать таких же цен у других. Понизить цену легко, вернуть её обратно в разумные рамки, чтобы сделать бизнес по производству вывесок выгодным, куда более сложная задача.

	Высота буквы, см	Площадь знака, кв.м	Высота борта (мм)	Толщина ж/акрила	Общая стоимость	Стоимость за 1 см
Шрифт №2	25	0,23	60	30 мм	8288 руб.	82,88 руб.
Шрифт №2	50	0,9	60	30 мм	10296 руб.	51,48 руб.
Шрифт №2	75	2,03	60	40 мм	18774 руб.	62,58 руб.

Таблица 1

	Высота буквы, см	Площадь знака, кв.м	Высота борта, см	Общая стоимость	Стоимость за 1 см
Шрифт №1	50	0,77	6	11731 руб.	58,65 руб.
Шрифт №2	50	0,9	6	10296 руб.	51,48 руб.
Шрифт №3	50	1,9	6	13319 руб.	66,6 руб.

Таблица 2

Шрифт №2	Высота буквы, см	Высота борта, см	Общая стоимость	Стоимость за 1 см
Буква «S»	50	6	3249 руб.	65 руб.
Буква «I»	50	6	2173 руб.	43,46 руб.

Таблица 3

тоянная, поэтому, когда мы её делим на высоту буквы, получается, что чем меньше буква, тем больше она присутствует в себестоимости 1 см. И наоборот. Кстати, подобный подход к ценообразованию давно используется в офсетной полиграфии. Там это называется приладкой, цена складывается из стоимости приладки, бумаги и прибыли компании. Именно поэтому разница в стоимости тиража полиграфической продукции в 1000 и 2000 экземпляров будет отличаться

несущественно. Кстати, и в случае с расчетом стоимости вывески это правило также работает — если мы будем считать заказ на 100 одинаковых вывесок из объемных букв, стоимость «приладки» размажется на весь заказ и цена за 1 см объемной буквы в нём существенно понизится.

Таким образом мы сделали еще один важный вывод — на себестоимость 1 см объемной буквы существенно влияет не только её размер, но и тираж.

# «Я подумаю», — сказал клиент. Что делать?

Речевые скрипты для менеджеров по продажам.

Во-первых, есть смысл подумать о том, как сделать так, чтобы возражения были минимальными (или, хотя бы, не очень вязкими и затруднительными). Профессиональные продавцы называют эту работу во время переговоров — профилактика возражений.

Обычная профилактика возражений — это максимальный упор на выгоды на этапе презентации предложения, и получение подтверждения этому: «Согласитесь, Иван Иванович, это ведь в целом эффективное решение, верно? Думаю, вы не будете спорить с тем, что таким проектом мы решаем стоящие перед нами задачи». Или: «Знаете, иногда ваши коллеги, когда не видят выгоды предложения, говорят: «Я подумаю». Это разумно, если действительно не видно выгоды от предложенного решения. Но в нашем-то случае, это очевидно, вот 3 главные вещи: раз... два... три... Согласны? Ведь это же действительно выгодно/эффектно?»

Но, все же, что делать, если клиент уже сказал вам своё веское слово. Тут уже не до «прививок» от возражений. Поздно.

Когда партнёр по переговорам говорит: «Я подумаю», большинство менеджеров по продажам «на автомате» говорят на выбор одну из следующих фраз:

- «Давайте подумаем вместе!»
- «О чём же вы хотите подумать?!»
- «Хорошо. Когда мы сможем вернуться к этому вопросу?»

Так, конечно, можно иногда говорить и совершать сделки. Однако есть возможность расширить словесный арсенал преодоления возражений.

Ниже не абсолютные истины продаж, а просто дополнительные словесные формулировки, которые в некоторых ситуациях могут принести вашей компании больше денег. Рекомендуем следующий листик распечатать и на какое-то время повесить над рабочим столом, чтобы скрипты приглядывались.

Итак, клиент сказал: «Я подумаю...» — и замолчал. Что делать?

Например, такие варианты:

— «Согласен. Думать надо всегда. Скажите (пожалуйста), а что вызывает наибольшую необходимость подумать? Что вызывает вопросы?»

— «Опыт показывает, что человек говорит: «Я подумаю», когда не видит явной выгоды для себя. Скажите, а какие выгоды вам удалось увидеть?»

— «Нам обоим будет невыгодно, если мы вернёмся к обсуждению только через месяц. Пословицу про время и деньги вы и сами знаете...»

— «Нам обоим будет невыгодно, если мы реализуем проект на месяц позже. Этот месяц может принести вашей компании деньги, если привлекательная вывеска появится над вашим магазином раньше. И вы, как деловой человек, я уверен, не станете терять дополнительную прибыль. Поэтому...»

— «Я согласен с тем, что и над хорошими предложениями иногда следует подумать. Более того, я подскажу, над чем обычно думают мои клиенты, хорошо? Вот есть несколько моментов...»

— «Да. Понимаю. Основная мысль достаточно проста и она в нескольких словах: приведёт ли эта вывеска больше посетителей в ваш магазин? (пауза). Правильная яркая вывеска обязательно приведёт посетителей и принесёт больше денег, но только в том случае, если вы примете взвешенное решение. Поэтому, позвольте, я объясню, почему наш проект будет выгодным для вас».



— «Обдумывание — штука хорошая. Жаль только, само по себе, это денег не приносит. Деньги мы с вами заработаем, если будем что-то делать. Поэтому я предлагаю не откладывать, и не терять время.»

— «Я вижу, что проект вам интересен и поэтому предлагаю потратить ещё немного времени прямо сейчас, обсудить все нюансы и детали, чтобы вы смогли получить прибыль раньше, а не через месяц...»

— «О! «Я подумаю!» Как я люблю эти фразы! Они говорят о том, что в принципе проект может быть вам интересен. А от интереса до результата — всего один шаг, который мы сделаем вместе. Поэтому...»

Выше указаны смыслы некоторых рабочих скриптов, но есть ещё и форма: КАК их произносить эффективнее. Лучше, если ответы на возражения ваши менеджеры будут завершать или вопросами («согласны?», «ведь так?», «что удалось увидеть?»), или императивом — побуждением к действию («давайте сделаем так-то», «поэтому давайте договоримся об этом-то»).

И ещё. Опыт успешных продавцов говорит о том, что продажи на встрече, намного эффективнее, чем продажи по телефону. Известна точка зрения о том, телефон хорош для двух вещей: вести сбыт и получать отказы. Сбыт — это когда вы продаете что-то, нужное всем без объяснений и по устраивающей всех цене. Но чаще всего продажи начинаются со слов клиента: «Мне этого не надо».

Что делать, чтобы увеличить продажи? Требовать от менеджеров регулярно запланированного количества личных встреч с клиентами каждый день. Можно даже в приказе об оплате труда связать получение оклада с выполнением ежедневного плана по проведению встреч с клиентами. Необходимо каждый день вести статистику коммерческой работы, где указывается, сколько «холодных» и повторных звонков сделал менеджер и, самое главное, сколько было личных встреч с клиентами. Хорошая статистика коммерческой работы — если у менеджера 3 и более встречи в день, или 2 встречи и 10-15 звонков, или 1 встреча и более 30 звонков, или 50 и более звонков.

Материал подготовлен при поддержке ADCONSULT School.

**ADCONSULT School** — это единственная в России специализированная образовательная онлайн-платформа для продавцов рекламных услуг. Здесь собрано более 100 специализированных практических курсов от экспертов отрасли. Удобный формат и длительность обучения, практические задания и тесты, доступ с любого устройства, символическая стоимость обучения.

Для российских читателей журнала мы подготовили специальное предложение — первым 50 подписчикам при введении промокода «НАРУЖКА» при оформлении подписки — в подарок иллюстрированный каталог «Реклама. Дизайн. Оформление» (2019 г.).

Больше информации: [adconsult.school](http://adconsult.school)



# ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ИНТЕРЬЕРОВ

с дополненной реальностью

## УНИКАЛЬНЫЕ ВЫВЕСКИ

+7-962-450-33-88  
marketing\_ab@mail.ru



АРТБЮРО

Ставрополь, Ломоносова, 25  
@artburo26

**МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ****DEFERO**

+7 (495) 369-11-19, +7 967 181-77-97

[www.defero.ru](http://www.defero.ru)

Модульные указатели из алюминиевого профиля с лёгкой сменой информации — настольные и настенные таблички, стенды, флаговые указатели, подвесные конструкции, а также пилоны для улицы и помещений.

**Prizmix**

+7 (495) 956-1115

[www.prizmix.ru](http://www.prizmix.ru)

Продажа расходных материалов EFI VUTEk и EFI Wide Format, чернила для широкоформатных принтеров торговой марки Triangle, инновационные материалы для дизайна и рекламы компании 3M.

**АРТ-БЮРО**

+7 (8652) 37-05-85

[www.art-buro26.ru](http://www.art-buro26.ru)

Самоклеющиеся пленки, листовые материалы, расходные материалы для печати, светотехника.

**РуссКом**

+7 (495) 785-5805

[russcom.ru](http://russcom.ru)

Чернила Mimaki и InkTec, плёнки для ламинации, плёнки для термопереноса, заготовки и расходные материалы для сублимации, пластиковые карты.

**ТЕХНО-ГРАФИКА**

+7 (495) 225-5043

[www.t-g.ru](http://www.t-g.ru)

Расходные материалы для печати, производства вывесок и сувенирной продукции.

**Экспо Графика**

+7 (495) 729-5309

[www.wideprint.ru](http://www.wideprint.ru)[www.expographica.ru](http://www.expographica.ru)

Для сольвентной, латексной и пигментной печати: холсты, фотобумаги, пленки для лайтбоксов, Roll-Up, Pop-Up, ткани, фотообои, ферромагнитные пленки, самоклейка, ламинат.

**СВЕТОТЕХНИКА****MAKSILED | MAKSBRIGHT**

8 800 555 86 82

[www.maksiled.ru](http://www.maksiled.ru) | [www.maksbright.ru](http://www.maksbright.ru)

Высокоэффективные светодиодные модули, ленты, блоки питания, контроллеры, модульные системы, гибкий неон, оборудование для smart-освещения и архитектурной подсветки.

**WRS**

+7 (495) 363-9339

[www.wrs.ru](http://www.wrs.ru)

Производство и поставка светодиодной продукции, реализуемой под маркой ELF. Все для неона. NEON2!

**ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ****3T GROUP**

+7 (499) 110-9333, +7 (800) 3334467

[www.3-tg.ru](http://www.3-tg.ru)

Оборудование для УФ-печати (УФ-принтеры всех типов: планшетные (от 90x60 см до 3.2x4 метра), гибридные (от 1.8 до 3.2 м), рулонные (до 5.2 метра) брендов: RICOH (Япония), UVIP — Wit-Color Digital (Китай), XENONS (Китай). Планшетные режущие плоттеры SUMMA NV (Бельгия).

**Prizmix**

+7 (495) 956-1115

[www.prizmix.ru](http://www.prizmix.ru)

Широкоформатное оборудование и расходные материалы EFI VUTEk и EFI Wide Format, растровые процессоры EFI Fiery XF, широкоформатные принтеры Canon серии IPF, режущие плоттеры Esko Kongsberg серии XN, XP-auto и i-XE10 и ПО Esko. Клеевые плоттеры F SERVICE.

**ОктоПринт Сервис**

+7 (499) 490 10 91

[www.oktoprint.ru](http://www.oktoprint.ru)[www.zund-rus.ru](http://www.zund-rus.ru)

Раскройные комплексы Zund и клеевые системы Felix Gluer.

**ТЕХНО-ГРАФИКА**

+7 (495) 225-5043

[www.t-g.ru](http://www.t-g.ru)

Широкий ассортимент оборудования для печати, постпечатной обработки, производства вывесок и сувенирной продукции.

**РуссКом**

8 (495) 785-5805

[www.russcom.ru](http://www.russcom.ru)

Широкоформатные и сувенирные принтеры Mimaki (сольвент и УФ), ламинаторы GMP, режущие плоттеры Graphtec, термопрессы, автоматический этикеточный комплекс, картпринтеры.

# Каждый заказ — в плюс!



**Скоро: тегузлы и шаблоны  
для букв с жидким акрилом!**

Программа Bon Sens позволяет точно рассчитывать себестоимость любого изделия, учитывая все прямые и косвенные расходы. Вы больше не будете выполнять заказы, которые не приносят прибыли! Пусть в убыток работают ваши конкуренты!



индустриальный стандарт

быстрая калькуляция заказов  
учет расхода материалов  
учет сдельной заработной платы  
шаблоны готовых изделий  
возможность работы "на удалёнке" и др.



Эксклюзивный представитель в России:  
ООО "Ар энд Ди Коммуникейшнз"  
+7 (495) 234-7494  
maksutov@ridcom.ru  
bonsens.ru